Yo soy de Guatemala,

este es un anuncio de servicio al público;

ahí es donde queda Guatemala.

(Risas)

Además, esto es algo que le tengo que decir a muchas personas en EE. UU.;

ahí no es donde tienen a los prisioneros del terrorismo, ese es Guantánamo.

(Risas)

Cuando era niño, creciendo en Guatemala,

tenía una idea que estaba seguro era totalmente genial

y me iba a hacer multimillonario.

Lo que quería hacer era tener un gimnasio

donde todas las máquinas de hacer ejercicio,

todas las bicicletas estacionarias, las máquinas elípticas,

todas iban a estar conectadas a la compañía eléctrica.

Y lo que íbamos a hacer era transformar toda la energía cinética

de las personas que estaban haciendo ejercicio,

a energía eléctrica, y se la íbamos a vender a la compañía eléctrica.

Eso es lo quería hacer, y aún más,

ya que íbamos a hacer dinero vendiéndole energía a la compañía eléctrica,

no teníamos por qué cobrarle a las personas por ir al gimnasio.

Entonces, iba a ser un gimnasio que iba a ser totalmente gratis.

Y por esto, iba a poder monopolizar todos los gimnasios del mundo,

porque iba a tener una cadena grandísima de gimnasios totalmente gratis

donde las personas generaban electricidad.

Y lo que iba a tener era una mega-corporación

donde millones de personas

iban a generar electricidad para todo el planeta

de una manera sostenible, y por supuesto, saludable.

Ahora resulta ser que esta idea se le ha ocurrido a miles de personas,

y además, ni siquiera funciona.

(Risas)

Y hay dos razones por las que no funciona:

la primera, es porque los humanos somos malísimos para generar electricidad;

no generamos mucha.

Entonces, no hubiera podido hacer mucho dinero con esto.

Y la segunda, aún más importante,

es que los gimnasios hacen la mayoría de su dinero

a través de personas que pagan la suscripción, pero nunca van.

(Risas)

Entonces esto no hubiera funcionado.

Pero esta plática es acerca de cómo esta idea

que se le ha ocurrido a miles de personas, que ni siquiera funciona,

puede ser utilizada para completamente revolucionar la educación a nivel mundial.

Hace alrededor de 4 años empecé a trabajar en mi último proyecto.

Es un sitio de aprendizaje de idiomas,

que hoy en día es la manera más popular de aprender idiomas en el mundo.

Se llama Duolingo.

Cuando empecé, lo que quería hacer era empezar a trabajar en algo

que realmente me trajera pasión,

y en mi caso, esto es la educación.

Ahora, mis opiniones acerca de la educación tienen mucho que ver

con el hecho de que soy de Guatemala.

Guatemala es un país muy pobre.

Se dice que la educación es algo que trae igualdad a las diferentes clases sociales,

pero a mí siempre me ha parecido lo opuesto,

especialmente viendo la realidad de Guatemala.

Me parecía que crea desigualdad entre las diferentes clases sociales,

porque las personas que tienen dinero

se pueden pagar la mejor educación, los mejores tutores,

los mejores libros y van a educarse a Harvard.

Y después, ya que tienen tan buena educación,

siguen teniendo dinero.

Las personas que no tienen mucho dinero apenas aprenden a leer y escribir

y ya que no saben ni leer ni escribir, se quedan sin tener mucho dinero.

Entonces, lo que yo quería era hacer algo con la educación

que le diera igual acceso a la educación a todos,

sin importar su clase socioeconómica.

Ahora, la educación es algo demasiado general, para mí,

así que decidí enfocarme en un tipo de educación.

Es algo que es muy común en la mayoría de los países del mundo:

aprender idiomas.

En casi todos los países del mundo

esto es una de las cosas más comunes de aprender, a excepción de los gringos;

ahí no aprenden otros idiomas.

Pero en el mundo,

alrededor de 1200 millones de personas están aprendiendo otros idiomas.

Este es un mercado bastante interesante.

La mayoría de estas personas, 800 millones de ellas,

satisfacen tres propiedades:

la primera, es que están aprendiendo inglés;

la segunda, es que la razón por la cual están aprendiendo inglés

es para obtener un mejor trabajo.

Y la tercera es que son personas de bajo nivel socio-económico.

Así que, la mayoría que está aprendiendo idiomas

es gente pobre que está aprendiendo inglés para poder salir de la pobreza.

Lo irónico es que hasta hace 4 años,

la mayoría de maneras de aprender idiomas, especialmente con software,

costaban mucho dinero.

Por ejemplo, en EE. UU. hay un programa que se llama Rosetta Stone

que cuesta entre 500 y 1000 USD para aprender idiomas.

En Latinoamérica está Open English que cuesta alrededor de 1000 USD

para poder aprender idiomas.

Pero lo irónico es esto,

la mayoría de estas personas está tratando de salir de la pobreza

pero aparentemente, para poder salir de la pobreza se necesita tener 1000 USD.

Entonces decidí que lo que quería hacer era una manera de enseñar idiomas

que fuera totalmente gratis.

Pero, si quiero tener una manera de enseñar idiomas

que sea totalmente gratis

y quiero llegar a 1200 millones de personas,

tengo que encontrar una manera de financiar esto.

Entonces en eso me puse a pensar: ¿cómo podemos financiar algo

para enseñarle idiomas a 1000 millones de personas

sin cobrarles?

Y ahí fue donde surgió otra vez la idea del gimnasio.

Recuerden, con el gimnasio podíamos ofrecer el servicio totalmente gratis

porque estábamos obteniendo valor de cuando las personas hacían ejercicio.

¿Será que podamos hacer lo mismo a la hora que estamos enseñando idiomas?

Y resulta ser que sí, que lo que podemos hacer.

Cuando las personas están aprendiendo idiomas,

podemos generar valor a través de traducción.

Resulta ser que la traducción es un negocio grandísimo,

se gastan alrededor 30 000 millones de dólares al año traduciendo cosas.

Por ejemplo traduciendo noticias, o traduciendo Internet, o libros,

se gastan alrededor de 30 000 millones de dólares al año.

Si alguna vez han aprendido algún idioma,

algunos de los ejercicios que tienen que hacer cuando están aprendiendo,

o para practicar,

es muchas veces traducir cosas sencillas;

por ejemplo traducir una canción o traducir un poema.

¿Pero qué tal si estuvieran traduciendo algo que nunca nadie ha traducido

y que alguien está dispuesto a pagar porque lo traduzcan?

Esa es la idea de Duolingo y así es como se financia Duolingo.

Entonces, por ejemplo,

CNN es uno de los clientes de Duolingo, nuestros clientes,

y la idea es que ellos escriben todas sus noticias en inglés,

después nos mandan las noticias en inglés hacia nosotros,

y de ahí nosotros escogemos algunos alumnos de Duolingo

que están aprendiendo inglés,

y cuando acaban de terminar una lección, que les enseñamos algo,

les decimos: "Si quieren practicar lo que acaban de aprender

con algún documento del mundo real,

aquí está esta noticia de CNN que está relacionada con lo que acaban de aprender,

y para practicar, ayúdenos a traducirla a su idioma natal".

Entonces entre ellos la traducen y se corrigen los unos a los otros,

y después resulta una traducción entera y se la regresamos a CNN

y ellos nos pagan por esta traducción.

Esta es la manera en que funciona Duolingo.

Alrededor de hace 2 años y medio,

lanzamos la plataforma que es una página web,

también una aplicación de iPhone y una aplicación de Android,

y hoy tenemos 42 millones de personas aprendiendo idiomas

a través de Duolingo.

Es la plataforma más popular de aprender idiomas y es más,

por ejemplo en EE. UU., hay más personas aprendiendo idiomas a través de Duolingo

que en todo el sistema de educación pública de EE. UU.

(Aplausos)

Ahora, esta idea de Duolingo, esta idea del gimnasio,

de cómo financiar la educación,

parece muy innovadora, pero realmente,

es muy parecida a cómo funcionó la educación por miles de años

hasta hace relativamente poco tiempo.

Era el modelo del aprendiz.

Hace, digamos, alrededor de 300 años, si alguien quería aprender algo,

por ejemplo, si querían aprender a ser panadero o carnicero o lo que sea,

lo que hacían era encontrar a alguien que ya sabía hacer eso.

Por ejemplo encontraban a un panadero o a un carnicero

y se volvían aprendiz de ellos.

Y la manera en la que funcionaba es que el maestro, por ejemplo el carnicero,

le enseñaba al alumno a cómo ser carnicero,

y el intercambio era que el alumno ayudaba al maestro con su trabajo.

Esa era la manera en la que funcionaba la educación,

y esto es muy parecido a como funciona Duolingo.

En el caso de Duolingo los alumnos no pagan con dinero,

sino que pagan con algo que genera valor que es la traducción.

Ahora, este modelo del aprendiz casi se fue por completo

cuando vino la Revolución Industrial,

porque lo que se tenía que hacer era enseñar la misma cosa

a cientos de diferentes personas.

Y esto, simplemente, no se podía hacer con aprendices y con maestros, así,

porque no era escalable.

Pero, el modelo del aprendiz tiene bastantes cosas muy positivas.

Por ejemplo, una de ellas es que no hay intercambio de dinero.

El alumno no paga con dinero, y así, esto le da igual acceso a cualquiera.

No importa si tiene mucho dinero, poco dinero,

cualquiera puede volverse un aprendiz.

Eso es muy bueno.

La otra cosa es que el maestro tiene mucho incentivo

para enseñarle bien al alumno,

porque el alumno va a hacer parte del trabajo del maestro;

entonces, lo mejor que puede hacer el maestro es enseñarle bien.

Pero para mí, el efecto positivo más grande del modelo del aprendiz

es que es muchísimo más eficiente

desde el punto de vista de la eficiencia social.

Pónganse a pensar en lo siguiente:

hoy en día, todas las personas que están aprendiendo algo

- por cierto, la mayoría de las personas en el mundo, son miles de millones -

pasan alrededor de 20 años yendo a la escuela aprendiendo cosas.

La mayoría de este tiempo, no están ayudando a la sociedad en lo más mínimo.

Simplemente están estudiando, mientras que con el modelo del aprendiz,

el aprendiz estaba haciendo algo positivo a la sociedad, estaba ayudándola.

Pero hoy en día, durante todos estos 20 años,

todos los ejercicios de matemática que hicieron,

todos los programas de computadoras que hicieron cuando estaban aprendiendo,

las investigaciones científicas, los ensayos que escribieron,

todo eso, literalmente, se bota a la basura.

Todo este esfuerzo mental lo estamos botando a la basura.

Es un desperdicio.

En inglés hay un término para esto, se le dice masturbación mental,

esto es lo que se le dice en inglés.

Es un desperdicio total.

Entonces, lo que yo quisiera,

es que todas las personas que están estudiando,

pudieran generar algo positivo a la sociedad.

Y mi sueño es que haya millones de niños, en todo el mundo,

en países subdesarrollados, trabajando de gratis para mí.

Ah, no, ¡esto sonó mal!

(Risas)

¡Perdón!

Pero Uds. me entienden, eso es lo que quiero hacer.

Ahora, los quiero dejar con la siguiente pregunta:

este modelo de gimnasio se le ha ocurrido a muchas personas

y no funciona;

pero puede ser transformado para generar mucho valor en términos de educación.

La pregunta es, ¿en que otros ámbitos se puede usar este modelo?

Muchas gracias.